IIR

Vállalati BELSŐ KÉPZÉSEK

2017



INHOUSE DIVÍZIÓNK ELŐNYEI AZ ÖN SZÁMÁRA:

- 100+ készségfejlesztő és szakmai program
- Kiváló trénerek és előadók a legspecifikusabb tématerületekről is
- Egyedi, a vállalatra és csoportra szabott képzési tematika
- Költséghatékony megoldás
- Garancia a szakmai színvonalra
- Rugalmas és gyors lebonyolítás

Akár **60%-os megtakarítás** a nyílt képzésekhez képest



KÖLTSÉGHATÉKONY | GYORS | SZEMÉLYRE SZABOTT | RUGALMAS

IIR MAGYARORSZÁG – INHOUSE DIVÍZIÓ

Az IIR konferenciaszervező üzletágát 1978-ban az Egyesült Királyságban indította el. A növekvő piaci igények következtében 2000-ben Magyarországon is megnyitotta irodáját. Immár több, mint 15 éve azon vagyunk, hogy a vállalatok szakembereinek prémium szolgáltatást nyújtsunk a továbbképzésben, és ezáltal olyan tudást szerezzenek a szakma elismert előadóitól, amit már másnap hasznosítani tudnak mindennapi munkájuk során.

Inhouse divíziónk keretében **több száz képzést ajánlunk a verseny- és közszféra szereplőinek, hatékonyan támogatva ezzel a cégek szervezetfejlesztését.**

Kihelyezett képzéseinket elsősorban azoknak ajánljuk, akik **egyszerre több munkatársat** szeretnének képeztetni és akár **teljesen egyéni igényeknek** szeretnének megfelelni.

A kihelyezett képzések további előnyei:

- A résztvevők **személyes** jellemzőinek, igényeinek felmérése alapján összeállított program,
- Az előre kitűzött **célnak megfelelő tematika** és módszertanok,
- A legkörültekintőbb módon kiválasztott trénerek, **elismert szaktekintélyű előadók**,
- Akár 50-60%-kal **kedvezőbb árak**, mint nyílt képzéseink esetén.

Legyen tehát szó

- akár egy kész, nyílt formában meghirdetett **képzésünk „házhoz" viteléről** és testre szabásáról,
- vagy egy teljesen új, **a cég igényeire szabott szakmai vagy készségfejlesztő program** kidolgozásáról, **partnerek vagyunk a legspeciálisabb képzési igények megvalósításában!**

3 érv, amiért érdemes az IIR vállalati kihelyezett képzéseit választani:

1. **Képzések egyedi igényekre specializálódva** – Az IIR Magyarország által nyújtott nyílt képzések összeállítását a gyakorló szakemberek körében végzett alapos szakmai igényfelmérés előzi meg, így a tematikában szereplő kérdéskörök valós igényekre épülnek. Mindezt egy zárt csoportú képzésnél a megrendelő igényeinek megfelelően tovább finomítjuk.

2. **Kiváló előadók** – Az elmúlt bő 15 évben megrendezésre került közel 2500 rendezvényünkön (konferencia, szeminárium, tréning, certified és masterclass képzés) kiváló gyakorló, tapasztalt szakemberekkel működtünk együtt előadóként, így adott témákhoz Önnek igazán kompetens előadót, trénert találunk (nemzetközi jelenlétünknek köszönhetően akár külföldről is).

3. **Alacsonyabb költség** – A képzés kihelyezésével, „házhoz rendelésével" jelentős utazási, szállási, ellátási költség spórolható meg. Így akár 50-60%-os megtakarítás is elérhető a nyílt képzésekhez képest.

A legnépszerűbb inhouse tréningprogramjaink

VEZETŐI TRÉNING

Disztingvált vezetés

A megbízható, magas szintű és kiegyensúlyozott vezetői teljesítményért

2 napos vezetői tréning

Speciális vezetői tréningünk segíti Önt abban, hogy sikeresebb legyen irányítói szerepkörében, fejlődjön a kommunikációban, támogassa Önt az előrelépésben: összességében magas szintű vezetői teljesítmény elérésére sarkallja Önt!

- A vezetői kihívásoknak való rugalmas megfelelést hogyan támogatja személyes szerep térképünk megismerése?
- Hogyan növeli jelentős mértékben vezetői hatékonyságunkat adekvát, alulfejlett és túlfejlett szerepeink beazonosítása?
- Melyek a speciálisan ránk jellemző progresszív szerepeink?
- Melyek azok amelyek, akadályoznak bennünket az előrelépésben és a sikerben?
- Mi az a speciálisan ránk jellemző mód, ahogyan megküzdünk a felmerülő nehézségeinkkel?

Következetes vezetés

2 napos vezetői tréning

Hogyan járuljon hozzá a vezetői szerepkörben a vállalati sikerhez? A résztvevők kifejleszthetik személyes stratégiájukat annak érdekében, hogy következetes vezetőként vigyék véghez kitűzött céljaikat a mindennapokban!

- Hogyan fejlesszen vonzó jövőképet munkatársai / vállalata számára?
- Hogyan teremti meg vezetői kultúrájának átláthatóságát?
- Miként kontrollálja tudatosan a kitűzött célok teljesülését?
- Milyen szerepe van gondolatainak és érzelmeinek a vezetésben?
- Hogyan fogalmazza meg a kritikákat és az elismerést?
- Miként delegáljon helyesen?
- Kit coacholjon és kit vezessen?

„Nehéz” munkatársak eredményes vezetése

2 napos vezetői tréning

Vezetőként mindenki szembesül azzal, hogy csapatában vannak nehezebben kezelhető munkatársak, akiket nehezebb motiválni, nehezebb számukra delegálni, és egyáltalán sokkal nagyobb erőfeszítésbe kerül őket irányítani.

A tréning tartalmából:

- A „nehéz” emberek és helyzetek felismerése
- A konfliktusok, az agresszió és negatív beállítottság hatékonyabb kezelése
- Az asszertív magatartás elsajátítása és hatékony alkalmazása
- A megfelelő kommunikációs stílus és készségek alkalmazása a nehéz helyzetekben
- A befolyásolási és „coacholási” készség fejlesztése
- Vezetői hatékonyságának növelése

Reziliencia

Stressz tűrő képesség fejlesztése az eredményesebb munkavégzésért nem csak vezetőknek

2 napos tréning

Az üzleti életben mindenkit érnek kisebb-nagyobb stresszhelyzetek és traumák:

- átszervezések,
- leépítések megszervezése, vagy súlyosabb formában átélése,
- nagy volumenű üzlet elvesztése,
- a régi, közvetlen kollégák vagy vezető felmondása,
- szorosabb időkeretekbe préselés és nagyobb munkaterhelés stb.

A reziliens személyiség ilyenkor nem omlik össze, hanem elfogadja a változásokat és előnyére fordítja azokat, képes a határozott döntéshozatalra és felelősséget is vállal a döntéseiért. Hogyan? Tréningünk erre vonatkozóan ad iránymutatást.

Kompetens vezetés és motiválás

2 napos komplex vezetői tréning önmenedzseléstől, a motiváláson és fejlesztésen át a legfontosabb vezetői feladatokig. Vértezze fel magát elengedhetetlen vezetői készségekkel!

- Elengedhetetlen vezetői készségek
- Önmenedzselés a vezetői szerepben
- Hogyan építsen személyiségére saját vezetői stílusának alakításakor?
- Munkatársak támogatása, motiválása, vezetése
- Mit tesz, ha nem elégedett beosztottai teljesítményével?
- Hogyan kormányozza a csapatot nehéz időkben?

Kollégából felettes

2 napos tréning friss vezetők számára

A tréning iránymutatást ad arra vonatkozóan, hogy:

- megtalálja egyéni vezetői stílusát,
- megtanulja, hogyan kell vezetői döntéseket hozni,
- elsajátítsa a hatékony delegálás, koordinálás, feladat kiosztás menetét,
- csapattagból hogyan legyen csapatvezető, és hogyan alakítsa ki saját csapatát,
- hogyan motiválja kollégáit, akár nehéz helyzetekben is,
- hogyan oldja meg a kialakult konfliktus helyzeteket.

Virtuális csapat vezetése

2 modulos tréning, vezetői eszközök virtuális csapatok hatékony irányításához

- Virtuális csapatok jellemzői
- A kulturális diverzitás kezelése a csapatban
- Hatékony munkavégzés és információáramlás
- A tökéletes team-meeting
- Konfliktuskezelés és csapatépítés a virtuális csapatban

Eredményorientált megbeszélések tervezése és levezetése

2 napos tréning a moderálási készség fejlesztésére

- Hogyan épül fel egy eredményorientált megbeszélés?
- Hogyan hangoljuk rá a résztvevőket a megbeszélés fő témájára?
- Miként fogalmazzuk meg a célt, hogy az egyértelmű, mérhető legyen és ösztönzőleg hasson?
- A folyamat mederben tartása

IDEGEN NYELVŰ KÉSZSÉGFEJLESZTŐ TRÉNINGEK

The Art of Negotation and Convincing

2-days training to refine and develop valubale skills in negotiating

As a result of the training, you will be able to:

- get familiar with the basics, strategies and tactics of international negotiation
- learn an effective negotiation technique, which will help you to successful negotiations
- plan your time and structure your desired aims
- to control conflicts you face in negotiations
- handle even hard-to-handle people, your empathic skills will develop, you will be able to raise empathy towards your point of view, we will hand you “hints” of negotiations.

Delivering Powerful & Charismatic Presentations

2-days training to be able to deliver convincing and charismatic presentation

- Understanding how to manage and control nervous energy
- Managing the physical impact of the speaker
- Putting the message together
- Generating eye-catching visuals
- Handling the discussion period
- Making the emotional connection

EXCEL KÉPZÉSEK

Excel Haladó

3 napos gyakorlati képzés

- Eszközök, Adatkezelés, Táblázat szerkesztése, Képletek szerkesztése, Függvények
- Formai beállítások, Listakezelés, Adatszemléltetés, Makrórögzítés

Certified Excel Macro Programming Expert

3 napos gyakorlati képzés

- Objektumkezelés, bővítmények kezelése
- Visual Basic Editor megismerése
- Jobb eredmények, rövidebb idő alatt az Excel táblák és a programozott makrók világában
- Praktikus és interaktív példák

Üzleti elemzések az Excel 2013-ban

2 napos gyakorlati képzés

- Tömbképletek
- Tartománynevek használata
- Dash Board
- Adatbázis
- Adatszemléltetési módok
- Diagramok
- Power View

BESZERZÉS

Certified Regional Purchasing Specialist Course

2 napos szakmai képzés beszerzési szakemberek számára

Minden a regionális beszerzésről. Ma már egy beszerzési szakembernek tudni kell vezetni regionális beszerzési projekteket és ismernie kell a nemzetközi szabályokat. A regionális beszerzéshez kapcsolódó kérdések kerülnek gorcső alá.

- A beszerzés és a beszerzési menedzser helye a vállalati működésben
- Beszállítók kiválasztása és értékelése
- Regionális beszerzési projektek
- A beszerzés stratégiája, folyamata
- A tendereztetés
- Low Cost Country Sourcing
- A szerződések szerkezete, felépítése
- Beszerzési szerződések tartalma
- Legfontosabb hazai és nemzetközi szabályok
- A teljesítés folyamata

Röntgen szemek

Emberismeret beszerzőknek – a 9 értékesítői álarc

2 napos tréning beszerzési szakembereknek

Tréningünket kifejezetten beszerzőknek, de az értékesítők által ismert és alkalmazott technikára alapozva állítottunk össze.

- Az értékesítő viselkedésének mozgatórugóinak megismerése – Rés pajzson
- A tárgyalópartner gyors megismerése, a tárgyalási módszer hozzá alakítása kifejezetten beszerzési szituációban
- Az érzelmi hatások felismerésre és a tárgyalás irányának átfordítása

Ami a sikeres szerződéskötéshez kell

Jogi ismeretek a beszerzéshez szeminárium

2 napos szakmai képzés

Az új Polgári Törvénykönyv életbelépése mindenkit kihívások elé állított, akinek munkája kötődik a polgári jogterületekhez. A beszerzőknek is nyomon kell követni a változásokat, és tisztában kell lenni minden, a szerződések megkötéséhez elengedhetetlen jogi szabállyal.

A szeminárium kulcstémái:

- A szerződés: formai és tartalmi követelmények, gyakran hibásan bekerülő elemek, hiányosságok
- Garanciák és védelem, teljesítés és nem-teljesítés problematikája
- A fizetés kritikus pontjai
- Egyes kritikus szerződéstípusok
- Dokumentumok, tanúsítványok
- Jogviták

TERMELÉS / IPAR

Mutatószámok és költségkontroll a termelésben

2 napos szakmai képzés

Képzésünk az alábbi témakörök mentén nyújt támogatást a termelővállalatok számára:

- Az üzemi mérőszámok szerepének jelentősége a folyamatos fejlődés alapjaként
- A készletgazdálkodás szerepe a termelésben
- Kihasználtság, és más termelési mutatók egy autóipari beszállító multinál
- Termelési hatékonyság
- A szállítás és a termelés összefüggései
- Termelékenység a selejt és az előírások tükrében
- Technikai beruházások finanszírozása kontra humánerőforrás
- Élenjáró technika hagyományos és korszerű alapokon – vegyünk vagy felújítsunk?

Autóipari beszállítók árkalkulációja

1 napos szakmai képzés

- Technológia, kutatás és fejlesztés, illetve a kockázat költsége az árkalkulációban
- Árajánlat, árképzés árkalkuláció
- Az alapanyagok árának, beszerzési forrásainak és helyettesítésének lehetőségei
- Az évenkénti árcsökkentések gyakorlata és hosszú távú fenntarthatósága, a vevő és a beszállító együttműködésével
- Árkalkulációs stratégiák kialakítása
- Bekerülés a vevőkhöz

Karbantartási stratégiák

2 napos szakmai képzés

- Kihozatal növelésére alkalmazott módszerek
- Opel karbantartásának összehasonlítása Opelen belül és a versenytársakkal
- Az Opelnél alkalmazott karbantartási stratégiák és azok változásai
- Alkalmazott helyi és központi mérőszámok
- Automatikus adatgyűjtő és kiértékelő rendszer
- Milyen tartalék alkatrészeket tartsunk raktáron és hogyan döntsük el, hogy mi legyen raktáron?
- A szervezetben lévő tudás/tapasztalat átadása, oktatása
- Opelnél alkalmazott diagnosztikai módszerek

Termelés controlling

2 napos szakmai szeminárium

- Mutatószámok és mérések a szervezetben
- Teljesítmény modellek (folyamatok, értékteremtés, menedzsment-kontroll)
- Funkcionális controlling a mindennapok hatékonyságának fenntartásáért
- Mutatószámok kialakítása, menedzsment-kontroll rendszer felépítése
- Termelés controlling rendszer kereteinek felépítése esettanulmányokon keresztül

ENERGETIKA

Gas Portfolio Management

1 napos szakmai képzés

- Beszerzési források optimalizálása,
- Gázéven belüli portfoliókezelés,
- Forrásszerződések által biztosított flexibilitás,
- Napon belüli gázportfólió egyensúlyozás vs. az erőművi rendszerszintű tartalékszolgáltatások: molekula- és RHD meghatározás
- Az aktív földgáz portfolió menedzsment buktatói és lehetőségei

Certified Energy Trader

2 napos szakmai képzés

Kíváncsi, hogyan zajlik a villamosenergia-kereskedés?

- A kereskedő cégek számára rendelkezésre álló árambeszerzési lehetőségek: Szabad piac, Kétoldali ügyletek, Határidős kereskedés, Kapacitás kereskedelem, Import-export lehetőségek,
- Esetleges hazai tőzsdei kereskedési lehetőségek
- Hogyan lehet import energiához jutni?
- Kereskedési platformok
- Kereskedelem technikai háttere: Front office, Mid office, Back office szerepe és feladatai
- Kereskedési ügyletek: Fizikai (spot) ügyletek; Származékos ügyletek; Határidős ügyletek (forwards, futures); Opciós ügyletek

Erőmű beruházási projektmenedzsment

2 napos szakmai képzés

- Az erőművi beruházások alapkérdései, a beruházás előkészítése
- Az erőművek építésének jogszabályi, engedélyezési és építésügyi környezete
- Építés és üzembe helyezés
- Erőmű beruházások kockázata
- Erőmű beruházások bonyolítása az üzemeltető szemszögéből
- Erőmű létesítési eljárások környezetvédelmi vonatkozásai a gyakorlatban
- Beruházási projektek fenntarthatósági, CSR vetületei

Energiapiaci alapozó kompakt kurzus

2 napos szakmai képzés

Amit a magyar villamosenergia-szektorról tudni kell

- A szabályozási környezet áttekintése; a VET legfontosabb elemei
- A villamosenergia-piaci szerkezet áttekintése és a főbb piaci szereplők
- Az villamosenergia árképzés kulcsfontosságú tényezői és szerződéses keretei
- Villamosenergia-beszerzés, -kereskedelem, mérlegkörök és menetrendezés

Amit a magyar földgáz-szektorról tudni kell

- A szabályozási környezet áttekintése; a GET legfontosabb elemei
- A földgáz-piaci szerkezet áttekintése és a főbb piaci szereplők
- A gázárképzés kulcsfontosságú tényezői és szerződéses keretei
- Földgáz – kereskedelem, beszerzési források és stratégiák

Egyedi ügyfélkezelés a gázpiacon

2 napos szakmai képzés

- Az energiapiaci értékesítés egyedisége
- Stratégiák az ügyfelek megszerzésére, kezelésére és megtartására
- Testreszabott ajánlatok, haszonérvelés és a felmerülő kifogások kezelése
- Tárgyalási stílusok és stratégiák, alku és alkupozíció menedzselése
- Megállapodás és szerződéskötés
- A földgázpiaci ügyfélmenedzsment aktuális jogszabályi környezete
- Árazási konstrukciók és szerződéskötés

Energy Portfolio Management szeminárium

2 napos szakmai szeminárium

- Standard és egyedi kiserőműves termékek a portfolióban
- Tipikus terhelési görbék vizsgálata és meghatározása fogyasztói csoportokra
- Árképzés és a menetrendtartás ösztönzésének lehetőségei
- A kiegyenlítő energia költség optimalizálása

INFORMATIKA

IT Audit és Management

2 napos intenzív szeminárium (nem csak) belső ellenőröknek

- A folyamat első lépése – az IT audit tervezése: kockázatelemzés, a vállalati információ-rendszer biztonságának intézményi sikerre orientált auditálása
- „A vizsgált területek": autentikáció és jogosultságkezelés, adatszivárgás, naplózás
- Az adatvédelmi szabályozás változásai
- Az IT audit speciális esetei: az üzletfolytonosság vizsgálata, technikai eszközök a belső ellenőrzés munkájában, kiszervezett tevékenységek auditja, auditálás virtuális környezetben
- Adathordozó páncélterem, mentések tárolása off-site

Szoftvertesztelés
2 napos szakmai képzés

- Tesztelés helye a SW fejlesztési folyamatban
- Alapfogalmak, teszt típusok
- A tesztelés fázisai és szakaszai
- Dokumentálás, riportolás, hibajavítás
- User Acceptance Test
- A szoftvertesztelés infrastrukturális feltételeinek biztosítása

PÉNZÜGY

Best Practice-ek a pénzintézeti compliance-ben
2 napos szakmai képzés

A Compliance kihívások napjainkban egyre nőnek, érdemes tehát követni a nemzetközi trendeket és folyamatosan fejlődni a megfelelés tekintetében. Kurzusunkon nem csak elméletben, hanem gyakorlati esettanulmányok nyújtanak iránymutatást a pénzintézeti szektor szakembereinek számos kérdésben.

- A Compliance funkció újragondolása
- Összeférhetetlenség megelőzése
- Bizalmas és bennfentes információk kezelése a gyakorlatban
- Compliance kockázatok és kezelésük
- Működőképes compliance szervezet felépítése
- Hogyan építsen ki hatékony Compliance osztályt?
- Közös kihívások a Compliance és Fraud tevékenységben, a fehérgalléros bűnözés
- Korrupció megelőzésére szolgáló technikák – esettanulmányok
- Szankciók, embargók, nemzetközi korlátozó intézkedések

Hatékony üzleti rendszerek fejlesztése
az International Institute of Business Analysis nemzetközi standardjai alapján
2 napos szakmai képzés

- A Business Analysis Body of Knowledge keretrendszere, alapvető értékeinek bemutatása
- Az üzleti elemző szerepkörének megértése
- Készségek és technikák, melyek szükségesek a professzionális üzleti elemzői munkához
- A sikeres üzleti kommunikáció és üzleti elemzés eszköztára
- Tervezés és Monitorozás
- A Stakeholder követelmények felmérése, beazonosítása és rendszerezése
- Üzleti követelmény rendszerezés és modellezés lépései
- Az üzleti elemző technikai eszköztára, az International Institute of Business Analysis ajánlásával
- A legnépszerűbb szoftverfejlesztési módszerek áttekintése, hazai és nemzetközi példák több iparágból
- A Waterfall és a SCRUM különbözősége, alkalmazási területei

MARKETING / KOMMUNIKÁCIÓ

Adatelemzéstől az SRM-ig:
CRM az üzleti folyamattervezés szolgálatában
2 napos szakmai képzés

Szemináriumunkon szakértőinktől választ kaphat a CRM témához kapcsolódó legfontosabb kérdésekre!

- CRM rendszerek itthon és külföldön – a CRM, mint az üzletfejlesztés alapja
- Az ügyfélkezelés stratégiai fontossága, a CRM szerepének felértékelődése az ügyfélmegtartásban
- Ügyfélkezeléstől az ügyfélélményig (Customer Experience, CX)
- Ügyfél információs-elemző eszközök az üzleti folyamatok kialakításának támogatására
- Az adathalmaz kezelésének szerepe az üzleti döntéshozatalban
- Kitörési pontok a BIG DATA Technológiában
- A számítási felhő, mint az Internet új alapja
- A közösségi médiaplatformok használata és az abban rejlő CRM elemzési lehetőségek
- A CRM elemző helye a szervezetben

Hatékony belső kommunikáció

2 napos szakmai képzés

A szeminárium kiváló alkalmat kínál arra, hogy megismerje más nagyvállalatok belső kommunikációs gyakorlatát, tippeket és trükköket szerezzen saját belső kommunikációs tevékenységének javítására!

- Milyen lehetőségek és korlátok befolyásolják a belső PR tevékenységet?
- Milyen mértékben vonhatók be külső kommunikációs eszközök a belső kommunikációba?
- A vállalati lojalitás és a munkavállalói motiváció növelése a belső kommunikáció eszközeivel
- A szervezeti párbeszéd szerepe és eszközei
- Hogyan segíti az üzleti kommunikáció az üzleti célok megvalósítását?
- Fókuszban az innovatív megoldások

HUMAN RESOURCES

HR Kommunikáció

1 napos szakmai képzés

- Felülről lefelé történő kommunikáció
- HR menedzserek üzleti szerepének és kommunikációs feladatainak alakulása
- A HR szerepe a hatékony belső kommunikációban
- Appreciative Inquiry – amikor a szervezeti változás a kommunikációra épül
- Employer Branding – csodafegyver, kötelező feladat vagy a nagyok kiváltsága?
- Kommunikációs trükkök a MOL-nál a sikeres és hatékony toborzásért

Mastercalss HR Business Partner

2 napos szakmai képzés

- Mennyire stratégiai partner a HR?
- „Kiszolgáló" szervezetből hogyan lesz stratégiai partnerség?
- Melyek a megváltozott HR szerep kihívásai?
- A HR Business Partnerek felkészítése és fejlesztése, újonctól a veteránig
- Milyen dimenziókban járul hozzá a HR stratégia az üzleti sikerhez?
- Hogyan tudja a HR pozitívan befolyásolni a vállalatról kialakult képet?
- Mi jellemezze egy HR business partner szervezeti viselkedését?

HR Controlling Mesterkurzus

2 napos szakmai képzés

- Folyamatos fejlesztési lehetőségek azonosítása a HR területén
- A HR terület hatékonyságát mérő kutatás készítése, HR reporting
- Hogyan kontrolláljuk a létszámgazdálkodást? Személyi költség-gazdálkodás
- Mutatószámok a képzéskontrollingban – összhangban a teljesítménymenedzsmenttel, kiválasztással, toborzással
- A HR controlling IT támogatásának kiépítése

Regulatory Affairs

Gyakorlatok és mesterfogások

2 napos szakmai képzés törzskönyvezéssel foglalkozó szakembereknek

- A hatályos európai uniós és hazai szabályozás
- A humán gyógyszerekre vonatkozó szabályozás keretrendszere
- Szigorodó validációs kritériumok, véglegminta benyújtást érintő változások jogszabályi szinten és az OGYI gyakorlatban, a módosítások implementálása
- Ipari tapasztalatok az MRP és DCP-ről
- Minőségbiztosítás a gyakorlatban
- A farmakovigilancia törzskönyvezési vetületei
- Törzskönyvezési módosítások és Change control kapcsolata – példák a gyakorlatból
- Biotechnológiai eljárással készült termékek engedélyeztetési eljárása

IT in Pharma

1 napos szakmai képzés

- Hogyan lehet biztosítani az adatintegritást a laboratóriumi rendszereknél az életciklus különböző pontjain?
- Milyen felhő megoldások vannak a gyógyszeriparban?
- Elfogadja-e a hatóság a felhőben tárolt adatbázist?
- Milyen kihívásokat, plusz terheket jelent az egyedi gyógyszer azonosítás bevezetése?
- Milyen előnyei vannak az EMVS bevezetésének a magyar gyógyszeriparra nézve?

Farmakovigilancia

2 napos szakmai képzés

- Milyen irányt vesz napjainkban a farmakovigilancia?
- Milyen szabályozási különbségek vannak Magyarország és az EU között?
- Új egységes gyógyszeradatbázis a gyógyszerhamisítás szolgálatában
- Mit tesz a PV szakember gyógyszerhamisítás esetén

Gyógyszeripar A-Z-ig

3 napos átfogó kurzus a gyógyszeripar alapvető folyamatairól

- Kutatás és fejlesztés
- Szabadalom és iparjogvédelem: generikumok és originális készítmények
- Quality Risk Management bevezetése, fenntartása, és fejlesztése
- A törzskönyvezés gyakorlata hazánkban és az EU-ban
- A gyógyszerbefogadás gyakorlata
- Gyógyszerpiaci szabályozás, TB támogatási kategóriák
- A gyógyszerárak kialakítása, szabályozása
- Gyógyszer-promóció, gyógyszerreklám

Kérdezéstechnika

2 napos kommunikációs tréning

Tanuljon meg célratörő kérdéseket feltenni, hogy hatékonyabb legyen a vezetésben, hogy jobb legyen az üzleti kommunikációban és eredményesebb legyen az értékesítésben!

A tréning elvégzésével a résztvevők:

- könnyebben döntenek döntéshelyzetekben,
- jobb lesz a kapcsolatuk a környezetükkel,
- gyakorolják a türelmet,
- könnyebben kapnak visszajelzéseket,
- jobban megértik kommunikációs partnereiket,
- gyorsabb megértésre találnak a környezetükben bármilyen szituációban,
- magabiztosan elérik tárgyalási céljaikat.

Asszertív kommunikáció

2 napos kommunikációs tréning

A mai üzleti környezetben az asszertív kommunikáció, a nyomás alatti magabiztosság és higgadtság elengedhetetlen a sikerhez. Képesnek kell lennünk

- megfelelően és meggyőzően kommunikálni az ötleteinket,
- vezetni a csapatunkat,
- és megtartani szakmai hitelességünket.

Ez a készség különösen hasznos válsághelyzetekben, a szervezetek folyamatos változása, átalakulása közepette, és a mindennapi életben is.

Tárgyalástechnika nehéz szituációkban

1 napos intenzív kommunikációs tréning

Ha már ismeri a tárgyalás alapszabályait, az alapvető meggyőzéstechnikai trükköket, de szeretne jobban felkészülni a NEM sztenderd tárgyalásokra is, jöjjön el intenzív egy napos tréningünkre!

Mit nyújt Önnek a tréning?

- Megtudja, hogyan irányítsa a tárgyalásokat úgy, hogy optimális feltételeket tudjon elfogadtatni még különleges tárgyalási helyzetekben is
- Megismeri a kemény tárgyaló fél által alkalmazott stratégiákat, és megfelelő reagálási módokat
- Megtanulja felismerni a manipulációt és védekezni a támadás ellen
- Fejlesztheti kommunikációs készségét kényes tárgyalási szituációkban

Meggyőzés és érvelés

2 napos kommunikációs tréning

Biztosan Ön is látott már számos filmet, melyben tűsztárgyalók bravúros – néhol számunkra, laikusok számára érthetetlen – kommunikációs trükkökkel terelték a megfelelő irányba a bűnözőket. Belegondolt már Ön is, vajon mi a titka sikerüknek? Miért azt és akkor és úgy mondják és teszik?

A tartalomból:

- Hogyan lehet tárgyalni extrém szituációkban?
- Milyen nonverbális jelekből mire következtethetünk a tárgyalópartner lelkiállapotát illetően?
- Hogyan kezeljük a nehéz embereket?

Asszertív konfliktuskezelési technikák a mindennapi gyakorlatban

1 napos intenzív kommunikációs tréning

Nap, mint nap konfrontálódunk a munkahelyen a kollégákkal és a magánéletben egyaránt. A konfrontációk mindennapos velejárói életünknek. Nem mindegy azonban, miként kezeljük azokat, illetve hogyan tudjuk saját fejlődésünk szolgálatába állítani a konfliktushelyzeteket.

A program célja, hogy

- elméleti ismeretek és változatos gyakorlatok segítségével lehetőséget nyújtson Önnek arra, hogy megismerje és bővítse konfliktuskezelési repertoárját,
- konfliktuselemzési módszerek révén fejlődjön a konfliktusokhoz való helyzetfüggő hozzáállása,
- formálódjon konfliktus-felfogási szemlélete,
- képes legyen erőforrásként kezelni a konfliktusokat,
- felkészítse Önt a nehéz helyzetek kezelésére és elvárásainak világos, asszertív megfogalmazására.

ASSZISZTENS TRÉNINGEK

Vezetői időgazdálkodás és feladatmenedzsment feszített munkatempóban

2 napos tréning

Hogyan kezelje a nagy nyomást? Hogyan ismerje fel a burn-out jelenség jeleit saját magán és milyen megelőző intézkedéseket tegyen? Hogyan menedzselje úgy munkáját, hogy ne csupán a „tűzoltásra" maradjon ideje? Hogyan növelheti saját hatékonyságát?

- Ön és az idő
- Vezetői időgazdálkodás
- Feladatmenedzsment: „Amit nem érdemes csinálni, azt nem érdemes jól csinálni!"
- 4 érv a delegálás mellett
- Delegálás feltételei: Ön akarjon és tudjon élni a delegálás lehetőségével!
- Nagyobb teljesítőképesség a burn-out helyett
- Hatásos technikák a hatékonyság növeléséhez
- Csapatvezetés nagy nyomás alatt – Hogyan érhetik el együttesen céljukat?

A vezető asszisztens

Középpontban a vezető asszisztensek nehézségei

2 napos tréning

Két napos készségfejlesztő tréningünkön a résztvevők komplex megoldásokat és eszközöket kapnak a kezükbe, hogy minél hatékonyabban végezhessék napi munkájukat:
A tréning azokra a készségekre és területekre fókuszál, amelyek a vezető asszisztensi munka sarokkövei:

- Asszisztens a vezető és a munkatársak között
- Meggyőző kommunikáció „kifelé"
- Konfliktusok vizsgálata
- A vezetőség tehermentesítése idő- és stresszmenedzsment eszközökkel
- A meggyőzés művészete
- Meggyőző delegálás
- Önérdek-érvényesítés a feladattervezésben
- Stresszmenedzsment

Az asszisztens mint profi MS Office felhasználó

A leghasznosabb Excel és Power Point eszközök

A képzés célja a vezetőtámogató asszisztensek részére olyan Office ismeretek átadása, melyek hatékonyabbá teszik a döntés előkészítő anyagok elkészítését, és megfelelő bemutatását. A képzés során sok hasznos apró trükkel ismerkedhetnek meg, melyek egyszerűsítik a napi rutin feladatok elvégzését.

- Az Excel gyors és hatékony használata
- Az adatbevitel meggyorsítása
- Gyors eredmények az Excellel! – Képletek, függvények
- Cellaformátumok
- Tartományok, adatok elnevezése
- A megértést támogató megjegyzések kezelése
- Az adatérvényesség ellenőrzése
- Adatlisták létrehozása, kezelése
- Eredmények bemutatása grafikus eszközökkel
- Adatfüggő formázások
- Grafikonok készítése, egyedi beállításai
- A feladatvégzés felgyorsítása makró készítéssel
- Prezentáció elkészítése – Út a mesteri prezentáció felé



Amennyiben a felsorolt lehetőségeken kívüli egyedi képzést szeretne kollégáinak biztosítani, keressen minket és mi szakmai igényfelmérésre alapozva **összeállítjuk az Önök képzési-, illetve tréningprogramját**, legyen szó **bármilyen szektorról vagy funkcionális területről!**

Készséggel állunk rendelkezésére!



Lukácsi Ágnes
divízióvezető

IIR Magyarország Kft.
1134 Budapest, Rózsafa utca 13–17.
Klapka Irodaház

Mobil: +36-70-703-5465
Fax: +36-1-459-7330
E-mail: agnes.lukacsi@iir-hungary.hu
Web: www.iir-hungary.hu



ELÉGEDETT ÜGYFELEINK KÖZÜL NÉHÁNY, AKIK MÁR IGÉNYBE VETTÉK KIHELYEZETT KÉPZÉSEINKET:

































Bízunk benne, hogy hamarosan az Ön cégét is elégedett Ügyfeleink között köszönthetjük!

IIR Magyarország

www.iir-hungary.hu